

2026 年 9 月 30 日

各位

株 式 会 社 メ ン バ ー ズ  
代表取締役 兼 社長執行役員 高野 明彦  
(コード番号 : 2130 東証プライム市場)  
問 い 合 わ せ 先 : 上 級 執 行 役 員  
ビジネスプラットフォーム本部長 米澤 真弥  
T E L : 0 3 - 5 1 4 4 - 0 6 6 0

## 業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2026 年 5 月 14 日に公表しました 2027 年 3 月期第 2 四半期(中間期)連結業績予想および 2027 年 3 月期の通期連結業績予想を下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### I. 連結業績予想の修正

##### 1. 2027 年 3 月期第 2 四半期(中間期)連結業績予想(2026 年 4 月 1 日～2026 年 9 月 30 日)

|                               | 売上収益   | 営業利益 | 税引前利益 | 中間利益 | 親会社の所有者に帰属する中間利益 | 基本的1株当たり中間利益 |
|-------------------------------|--------|------|-------|------|------------------|--------------|
|                               | 百万円    | 百万円  | 百万円   | 百万円  | 百万円              | 円 銭          |
| 前 回 発 表 予 想 ( A )             | 12,593 | 320  | 320   | 224  | 224              | 17.52        |
| 今 回 発 表 予 想 ( B )             | 11,800 | △430 | △400  | △300 | △300             | △23.47       |
| 増 減 額 ( B - A )               | △793   | △750 | △720  | △524 | △524             |              |
| 増 減 率 ( % )                   | △6.3   | —    | —     | —    | —                |              |
| (ご参考)前期実績<br>(2026 年 3 月期中間期) | 11,448 | 263  | 316   | 195  | —                | 15.31        |

##### 2. 2027 年 3 月期通期連結業績予想(2026 年 4 月 1 日～2027 年 3 月 31 日)

|                            | 売上収益   | 営業利益   | 税引前利益  | 当期利益   | 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 基本的1株当たり当期利益 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|------------------|--------------|
|                            | 百万円    | 百万円    | 百万円    | 百万円    | 百万円              | 円 銭          |
| 前 回 発 表 予 想 ( A )          | 26,866 | 2,500  | 2,480  | 1,736  | 1,736            | 135.79       |
| 今 回 発 表 予 想 ( B )          | 25,000 | 200    | 200    | 150    | 150              | 11.73        |
| 増 減 額 ( B - A )            | △1,866 | △2,300 | △2,280 | △1,586 | △1,586           |              |
| 増 減 率 ( % )                | △6.9   | △92.0  | △91.9  | △91.4  | △91.4            |              |
| (ご参考)前期実績<br>(2026 年 3 月期) | 24,424 | 1,600  | 1,641  | 1,213  | 1,213            | 94.92        |

(注) 1. 上記(中間期および通期)連結予想は、IFRSに基づき予想値を算出しております。

2. 「基本的1株当たり中間利益」および「基本的1株当たり当期利益」は、2026年3月期の期中平均株式数12,784,542株に基づいて算出しております。

3. 当社は2026年3月期第4四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。そのため、2026年3月期中間期前期実績は参考情報として個別業績を記載しております。

## Ⅱ．修正の理由

### （１）上半期の業績が前回発表予想を下回った要因

当社グループは、低単価案件からの計画的な撤退に加え、中東情勢の影響による一部顧客の投資削減、特定スキルの実行に留まった専門人材へのニーズが AI により想定以上に減少したこと等により、上半期の売上および付加価値売上高（※１）成長率が微増に留まり、大幅に前回発表予想を下回る見通しとなりました。その結果、売上収益及び各段階利益はいずれも前回発表予想を下回る見込みとなりました。成長率が鈍化した要因は、主として以下の外部環境要因および事業構造転換に伴う稼働率の低下およびサービスの変化対応の遅れによるものであります。

#### ① 外部環境要因

不安定な世界情勢の影響による一部顧客の投資削減に加え、生成 AI の急速な発展の影響により、要件が明確な運用・保守作業やコーディング、リサーチ、デザイン制作など、定型的な実行工程に特化した人材へのニーズが、生成 AI による代替の進行を背景に想定を上回るペースで減少いたしました。本要因による上半期の売上収益への影響額は当初計画比約▲550 百万円となりました。

#### ② 事業構造転換に伴う稼働率の低下およびサービスの変化対応の遅れ

当社グループにおいては成長性・収益性の改善に向け、DX 領域の拡大を推進しており、従来型の Web 運用領域を中心とした低単価・低成長案件からの計画的な撤退を継続しております。撤退により生じる稼働の減少は、DX 領域の拡大によりカバーする計画でありましたが、DX 領域においても AI の急速な発展による顧客ニーズの変化により当初計画に対して拡大の遅れが生じております。顧客ニーズの変化を受けて、各事業本部においてそれぞれの事業特性に応じた AI 活用型サービスの開発を急ピッチで進めてまいりましたが、遅れを挽回するには至りませんでした。

これらの影響により、第 1 四半期の全体稼働率は 74.2%（前年同期比▲1.9pt）に低下したことにより、上半期の売上収益への影響額は当初計画比約▲250 百万円となりました。第 2 四半期からは顧客の AX（AI トランスフォーメーション）の課題を本質的に解決するために、全社のケイパビリティを集約した競争力の高い AX サービス開発を進めており、早期の回復を目指しておりますが、この稼働ギャップの解消には一定の期間を要するものと見込んでおり、下半期にかけて段階的な回復を図ってまいります。

なお、第 1 四半期の決算発表時点におきましては、外部環境要因等による影響を AX サービスの開発加速により挽回できるものと見込んでおりましたが、上半期において外部環境要因等の影響を十分に相殺するには至らず、その成果が業績に表れるのは下半期以降となる見込みとなったため、今般、業績予想を修正するに至ったものであります。

### （２）成長ドライバーの入れ替え

DX の特定スキルの実行における専門人材の量的な体制拡大ニーズは AI によって大幅に縮小しております。しかし顧客の AX を推進する AX 人材に対するニーズは非常に大きく、かつ当社グループのこれまでの成長を牽引していた DX 現場支援事業における顧客の現場伴走やテクノロジーの実装・成果創出の価値は、AI 時代にさらに重要性が高まっていると考えております。したがって、急速に進化する AI を踏まえ、当社グループのこれまでの顧客伴走とテクノロジー実装の DX 現場支援の強みを、AX 領域へと大胆に転換を進め、成長ドライバーを入れ替えることが必要であると判断しており、当第 2 四半期より本格的に取り組みを進めております。この移行は現時点まで順調に進捗しておりますが、その成果が業績に表れるのは下半期以降になるものと見込んでおります。

当社グループは、事業拡大・高エンゲージメント・高 NPS®（※２）・VISION 実現の好循環を確立することを目指し、2027 年 3 月期中の全社 AX 事業化に向け、グループ連携を強化し、最速で AX サービスへの転換を進める方

針であります。

当社グループは、「顧客のデジタル企業化を内側から共にやり抜く」ため、①顧客のドメイン・データ・ユーザー・意思決定への深い理解、②PoCにとどまらず成果創出まで完遂する実装力、③技術変化に素早く対応するラーニングアジリティの3つの力を磨いてまいります。

この方針に則り、成長率の引き上げを実現すべく、以下のとおり具体的な施策を強力に推進してまいります。

#### ① AX サービスの競争力強化と拡充

2026年7月1日付で新設したAX本部を中心に、AXサービスの核となるデータ活用、エンジニアリングと当社グループの強みである現場実装力を組み合わせた競争力の高いAXサービスを今期中に30個以上の開発を目指します。業界と専門ドメインを掛け合わせた顧客ニーズに即したAXサービス群をグループ横断で開発するとともに、販売手法の標準化を進め、全社の営業が販売可能な形に整えてまいります。このサービス化により全社営業が顧客課題・ニーズの掘り起こしと課題解決の方向性固めを早期に進められるようにしてまいります。

#### ② 全社AXサービス営業体制の刷新

ターゲットアカウントおよびターゲット業種・部門の拡大を進めております。具体的には、顧客のドメイン知識強化に向け拡大注力アカウントを大幅に増やすとともに、従来のメインの取引先業種・部門から、ターゲットを戦略的に拡張してまいります。

目標としてはAX関連商談1,000件の創出を掲げ、AX本部を軸に全社でAX事業を最速・最大で伸ばせる体制を構築し、リード・商談の最大化を図ってまいります。具体的には、新規営業機能およびマーケティング機能をAX本部へ統合したうえで、AXサービスとターゲット業界に集中することで、AX企業としての事業認知度を高めてまいります。

また、注力業界を中心としたABM型のアカウント管理・マーケティングを行うとともに、注力アカウントへの拡大営業責任者・担当を配置するなど、既存顧客拡大に向けた新たな枠組みを確立してまいります。これらの取り組みを通じて顧客のドメインナレッジを蓄積し、AXサービスおよび多様なカンパニーの強みを効果的に顧客価値へと接続することで、AX企業としての事業認知の拡大、顧客1社当たり売上最大化を図ってまいります。

#### ③ 既存事業のAX変革

AIの影響が大きい既存事業のAX事業への転換と、生産性の飛躍的な向上を推進してまいります。

具体的には、従来型の運用領域において、価値ベース・非人月売上モデルへの転換やコストリーダーシップ戦略などビジネスモデルの変革を含む事業変革プランを策定・実行してまいります。これと連動してAXスキルの育成およびAXデリバリー稼働の確保を進め、社員1人当たり付加価値売上高の向上を図ってまいります。

#### ④ AX人材の育成

AX領域を担う人材の育成を進めております。具体的には、AXコンサルタントおよびAXサービスエンジニアの育成を加速するとともに、全社員のAI人材化を進め、3,000人規模のAIサービス供給力の構築を目指してまいります。

目標としてはAXコンサルタントおよびAXエンジニア計230名の輩出を掲げ、2027年3月期中の全社員AX人材への転換を目指し、全社員に共通する汎用スキルと、AX本部が手掛ける案件で必要となる専門スキルの両面からAX人材育成プランを固め、着手しております。

#### ⑤ 中長期的な成長への継続投資

AX本部の戦略とは別軸の垂直的・中長期的な投資として、新領域拡張に向けたAX系カンパニー2社の立ち

上げを推進してまいります。また、既存事業の枠組みにとらわれず、FUTURE VISION が掲げるインパクト事例の創出に向け、社会課題の大きな業界・領域を対象とした新たなカンパニー・事業を生み出せる体制を整えてまいります。

### (3) 競合との差別化

顧客企業における AX の課題は、戦略立案や PoC に留まり本番環境への実装や成果創出に至らないこと、またはシステム基盤としては AI を導入したものの業務整理やデータ整備の段階の課題により業務変革の成果を生めないことなどが挙げられます。当社グループの AX 領域における競合他社との違いは、その提供範囲の構造にあります。当社グループは、『あたかも社員®』(※3) により探索をしながら着手し、実作業まで一貫通貫で引き受け、顧客が当社から離れられる形(内製型)で成果を残すことで、範囲拡大による継続的な選定を得る構造を有しております。当社グループは、こうした競合との違いの根幹をなす以下の4つの不変的な強みを基に、AX 領域におけるポジションを確立してまいります。

| 強み                 | 内容                                      |
|--------------------|-----------------------------------------|
| ①現場常駐の「あたかも社員®」    | 顧客の業務・システム・組織を理解し、信頼を得た状態で中に立つ          |
| ②人と AI の役割・体験デザイン力 | AI に任せる範囲・人が見る範囲を業務単位で切り分け、判定結果の返し方まで設計 |
| ③AI を活かす実装力        | データ整形という地道な工程まで一貫通貫で引き受ける               |
| ④顧客にナレッジを積み上げる     | ツール・当社に依存しない形でナレッジを顧客側に残す「内製型」支援        |

### (4) 下半期の見通しおよび通期業績予想の修正

以上を踏まえ、下半期の業績につきましては、従来型の Web 運用領域から AX 領域への成長ドライバーの入れ替えを軸とした収益性改善を目指してまいります。一方で抜本的な事業構造の転換には一定の時間も要すること、さらには中長期的な成長に資する投資は引き続き継続することから、通期の業績予想は当初計画から大幅に引き下げることにいたしました。

今回の通期業績予想につきましては、上半期の実績及び抜本的な事業転換に要する期間を踏まえ、現時点で合理的に見積もり得る保守的な水準として算出したものであり、確保すべき最低限のラインとして位置づけております。この前提における全体稼働率 75%、1 人当たり売上単価前年同期比 + 8 % は、いずれも上半期の実績水準であり、現状の水準を維持できれば通期業績予想の達成は十分可能と考えております。売上単価の向上については、収益性改善に向けて前年度から継続的に取り組んでいる施策であります。

なお、上記(2)に記載の AX 関連施策が本公表計画を上回って進捗した場合には、業績予想値を上回る可能性があるものと考えております。

引き続き FUTURE VISION に則り、PoC/部分的な導入に留まらない AI 実装により、顧客のデジタル企業化、継続的な成果創出を実現する「デジタル実装パートナー」ポジションへの進化を加速させてまいります。

なお、期末配当予想につきましては、1 株当たり 35 円 00 銭から変更はございません。

(※1) 付加価値売上高：売上収益から社外原価(外注や仕入)を差し引いた社内リソースによる売上高。

(※2) NPS®(Net Promoter Score)：顧客が企業の製品やサービスを他の人に薦める意欲を指数で表したもの。サービスに対する顧客企業の総合的な満足度やロイヤリティを測る指標として利用される。なお、NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現 NICE Systems, Inc)の登録商標です。

(※3) あたかも社員®は当社の登録商標です(登録商標第 6923667 号)。

上記の予想は、現時点で入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、実際の業績は、本資料における見通しと異なる可能性があることをご承知おきください。

以 上